



Budujeme region se společnou budoucností



Společník

tentokrát na téma:
Podnikání



Spolufinancováno
Evropskou unií



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

O NÁS

Brožurku, kterou právě držíte v ruce, vydává Místní akční skupina Království – Jestřebí hory, o. p. s. (MAS KJH). Chtělo by se nám dodat: „Jak jistě víte.“ To bychom ale ignorovali zpětnou vazbu, kterou dostáváme, že stejně pořád mnozí nevědí, co to ta „mas ká jé há“ vůbec je. A tak se na úvod s dovolením představíme.

Zjednodušeně řečeno jsme otevřeným sdružením **akčních** lidí s cílem: společně se snažit zlepšit život v našem regionu. Jsme starostové obcí, podnikatelé, učitelé, zástupci spolků i obyčejní občané, a všichni si uvědomujeme, že když budeme táhnout za jeden provaz, dokážeme víc, než když bude „bojovat“ každý sám za sebe. A ať jsme každý z jiného těsta a pracujeme v různých sektorech, jsme **partnery**. V praxi to vypadá tak, že my úplně všichni, ať jsme z Horní Olešnice nebo z Jívky, nejrozličnějšími metodami, diskusemi, bouřením mozků, analýzami... dospějeme ke shodě, co je v našem regionu potřeba zlepšit. Na co se zaměřit.

A když jsme v souladu, tak to sepíšeme a necháme schválit Sněmem MAS (ten tvoří právě všichni ti partneři pěkně pohromadě). Tomuhle důležitému dokumentu říkáme **Strategie komunitně vedeného místního rozvoje**. Skvělý plán. Noty, podle kterých můžeme společně zpívat. A začít přihlašovat svůj projekt do vypsaných výzev.

MAS KJH následně posoudí, zda odpovídá společným záměrům. Takto se dostanou peníze přímo k těm, kteří vědí, jak s nimi náš venkov okrášlit, zpřístupnit, obohatit... Aby evropské peníze doputovaly tam, kde jsou nejvíce potřeba. S naplněným záměrem, **aby se nám tu lépe žilo.**

A ještě něco: našimi zakladateli jsou svazky obcí. Konkrétně Svazek obcí Jestřebí hory (SOJH) a Společenství obcí Podkrkonoší (SOP), nyní Svazek obcí Podkrkonoší. Ale smysl jejich existence je jiný. Vznikly proto, aby prosazovaly společné zájmy svých členských obcí především v oblasti zajišťování veřejných služeb, správy majetku a infrastruktury. Propagují svůj mikroregion v oblasti

turismu, vytvářejí servis obyvatelům pro kvalitní trávení volného času, podporují významné akce a aktivity spolků. O všem rozhoduje v obou svazcích tucet demokraticky zvolených starostek a starostů. Zatímco v MAS KJH všichni partneři. Takže neplést jablka s hruškami... Zejména MAS KJH a SOJH, i když to zní podobně...

O ČEM BUDE ŘEČ

Po předloňském Společníku, který byl zaměřen na Olympiádu pro starší a dříve narozené, a loňském, orientujícím se na vzdělávání, jsme se rozhodli letošní brožurku začít na **podnikání**.



Jsme si totiž dobře vědomi, že bez podnikatelů se bude náš region jen těžko rozvíjet. Víme, jak jsou podnikatelky a podnikatelé důležití, a proto je všemožně podporujeme. Zejména zprostředkováním a distribucí dotací z Evropské unie a národních programů. Ale také zlepšováním strategického plánování, které vede k jejich rozvoji. Jsme iniciátory jejich spolupráce a síťování mezi podnikateli a dalšími aktéry.

Podnikající subjekty v našem území (pro představu jich tu aktivních momentálně máme 3100) jsou nezapomenutelní svou tvorbou pracovních míst, přitahováním investic, zvyšováním konkurenceschopnosti místních podniků, inovacemi... Mají zásluhu na rozvoji infrastruktury, cestovního ruchu a posílení komunity, čímž zlepšují kvalitu života a celkovou atraktivitu našeho krásného podhorského areálu. A o to nám jde především.

Ty „naše“ podnikatelky a podnikatele jsme „vyslechli“ pomocí anketního šetření. Co je nejvíce trápí? Dozvíte se z prostředních stránek bulletinu. Ale už teď můžeme prozradit, že je to především administrativní zátěž, složitý přístup k financování, rostoucí odvody. Je ale fajn, že navzdory uvedeným útrapám mají svou práci rádi. Vidí v ní smysl a těší se z pocitů – přes časovou náročnost – sebeuspokojení. Podnikání je pro ně potěšením. I to takřka unisono číší z jejich odpovědí na stranách 6 až 12.

Čísly, která jasně dokumentují, kolik už našich podnikatelů bylo podpořeno, nechceme zatěžovat. Ale to jedno velké, sumarizující číslo, které najdete na straně 5, hned „pod“ rozhovorem s manažerkami MAS KJH Hanou Bryknarovou a Danielou Müllerovou, které mají tuto oblast u nás na starost, naznačuje mnohé...

Stále přemýšlíme, jak pomoci ještě více. Vždyť nás to také neobyčejně naplňuje, když vidíme své podnikající partnery na našem území růst. Jak se to nejlépe dozvědět? Pozvat si je a popovídat si. Co byste potřebovali, aby se vám dařilo ještě více? Chcete poradit nějaké finisy, jak to dělají jiní? K tomu by mělo posloužit připravované setkání malých a středních podnikatelů z našeho regionu. Více o případném sdílení praxe na stranách 13 a 14.

Věříme, že i čtenářkám a čtenářům, kteří neměli šanci být ve svém životě podnikáním jakkoliv políbeni, následující stránky otevrou oči. Že je příběh podnikajících sousedů zaujme. Že je pochopí. Že si jich budou vážit více než doposud. Že to nejsou jen ti lidé, co žijí ve zlaté kleci...

ZKRATKY

„Z PLR do MLR jel jsem přes ČSSR, SNB mé DKW si stoplo na TK, mé DKW, SPZ ABT 25-50, musí teďka na GO do ČSAO.“

Text kultovního songu Ivana Mládka „naskočí“ do hlavy všem podnikatelům, když se probírají možnostmi zažádat si o dotace z evropských peněz. Zkratky na každém řádku. Zkratky, které otravují, otupují soustředěnost, obtěžují, odvádějí pozornost, překážejí, činí text složitým...

A tak jsme se je rozhodli ve sloupečcích na lichých stránkách dešifrovat. Třeba tím přispějeme k tomu, aby se při příštím prokousávání se texty s nadužívaným počtem zkratk trochu více orientovali. Aby se pro ně nestaly fatálními překážkami.

Tak sem s nimi.

SCLLD

Zkratka pro **Strategii komunitně vedeného místního rozvoje**. To je plán, v kterém jsou uvedeny všechny rozvojové aktivity našeho území včetně podpory podnikání. Je to ten plán, co jsme si všichni společně vytvořili, schválili a teď jeho body postupně realizujeme. Nebýt této Strategie, tak nemůžeme vyhlašovat výzvy, které obsahují informace o tom, kdo může o dotaci žádat, na co lze dotaci využít a jaké podmínky žadatel pro získání podpory musí splňovat.

pokračování na straně 5

PODNIKATELÉ = KLÍČ K ROZVOJI

Na přípravě stávající **Strategie komunitně vedeného místního rozvoje** se podílelo velké množství podnikatelů. Ti poskytli relevantní nápady, jak rozvoji podnikání a zaměstnanosti v našem regionu pomoci. A tak v následně schváleném SCLLD (viz „Zkratky“ – strana 3) čteme, že MAS KJH se v období do roku 2027 zavazuje řešit zejména tyto potřeby podnikatelů:

- 1/ rekonstrukce, modernizace a vytváření nových zázemí pro podnikatelskou činnost, podporu zavádění inovativních a SMART řešení, digitalizace, automatizace malých a středních podniků,
- 2/ podporu pořízení vybavení provozoven, včetně užitkových vozidel na alternativní pohon,
- 3/ všeobecnou podporu tvorby pracovních míst.

ROZHOVOR S MANAŽERKAMI MAS KJH HANOU BRYKNAROVOU A DANIELOU MÜLLEROVOU

„Žadatelé o dotace obvykle komentují ty první kroky, jakože všechno je na nic, nadávají, řvou do telefonu... a po jistém čase otočí a nemohou si nás vynachválit.“



Pro mnohé podnikatele je získání dotace z evropských fondů složitý a byrokratický proces. Místní akční skupiny jim ale mohou cestu k podpoře výrazně usnadnit. Jak přesně to funguje a co je nejdůležitější pro úspěšné získání peněz? Nejen na tuto otázku nám odpověděly manažerky MAS KJH **Hana Bryknarová** a **Daniela Müllerová**.

1. Jak zjišťujete, co podnikatelé potřebují?

„Zjišťování potřeb obecně je nezbytné pro stanovení strategie MAS. Ať formou dotazníků nebo si s nimi prostě povídáme. Mnozí nás znají z banky, obě jsme tam pracovaly, takže se na nás obracejí. Také oslovujeme starosty obcí, aby oni oslovili ‚své‘ podnikatele a ‚přes‘ ně zjišťujeme, v čem by mohla být naše podpora podnikatelů ve světle rozvoje našeho regionu nejúčinnější, nejefektivnější, nejsmysluplnější.“

2. Jak se o vaší možné podpoře podnikatelé dozvědí?

„Jedním ze způsobů, jak se o nás podnikatelé dozvědí, je už zmíněná cesta ‚přes starosty‘. Někteří podnikatelé jsou partnery MAS KJH, ti se účastní Sněmů MAS, kde jim jsou servírovány informace takříkajíc z první ruky. Ale teď už to funguje hlavně tak (a to je nejlepší reklama), že úspěšní a spokojení žadatelé za námi posílají další zájemce. Ti se přijdou pozeptat a dostanou od nás prvotní informaci. Pak o podporu svého projektu sami zažádají. Zjistí, že je pomoc Evropské unie dosažitelná a hmatatelná, a tak to řeknou dalším a dalším – taková řetězová reakce. Hodně se dá zjistit na našem webu, na seminářích, které k daným výzvám pořádáme. A také, když podnikatele

osloví dotační firmy, ty je nasměrují k nám, protože vědí, že masky „mají peníze“.

3. Z které oblasti podnikání se rekrutují žadatelé o dotace nejvíce?

„Za posledních šest let se nejvíce zvedly počty zemědělců.“

4. Když odhlédnete od toho, že jste manažerky, jak vnímáte podnikatele jako soukromé osoby?

„Mají se co otáčet. Dobrý podnikatel je v práci. Samozřejmě záleží na oboru podnikání... Asi je také velký rozdíl mezi začínajícími podnikateli a těmi, kteří podnikají už několik dekád. Jsou velice zaneprázdněni. A taky se poznají podle toho, že si stěžují.“

5. Nemáte v rukávu nějaký motivační příběh?

„No, asi to není příběh v pravém slova smyslu, spíše zkušenost. Ale motivační by mohla být. Žadatelé o dotace totiž obvykle komentují ty první kroky vedoucí k podání žádosti, jakože všechno je na nic, nadávají, řvou do telefonu... a po jistém čase „otočí“ a nemohou si nás vynachválit.“

SLÍBENÉ ČÍSLO

V úvodních textech jsme se zavázali k tomu, že vás nebudeme unavovat čísly. Jen jedním...

20.000.000

To je suma v korunách českých, kterou byly projekty podnikatelek a podnikatelů v našem území podpořeny.

PŘEHLED OPERAČNÍCH PROGRAMŮ, ZE KTERÝCH MAS KJH ZÍSKÁVALA A ZÍSKÁVÁ FINANČNÍ PODPORU PRO PODNIKATELE

OP TAK (Operační program Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost)

PRV (Program rozvoje venkova)

SP SZP (Strategický plán Společné zemědělské politiky)

Aktuálně vyhlášené výzvy i pro podnikatele lze sledovat načtením QR kódu.



OP TAK

Tady nám zase vlezte do hlavy popěvek z lidové písně Čížečku, čížečku: „Aj TAK TAK sejou mák.“ V našem případě je však TAK zkratkou pro **Technologie a aplikace pro konkurenceschopnost** a zároveň názvem **operačního programu** (to je to OP na začátku zkratky), z něhož proudí finanční prostředky Evropské unie (EU) na podporu podniků v oblastech výzkumu, inovací, digitalizace, energetiky a rozvoje podnikání.

SP SZP

Ledva se vžila zkratka PRV (Program rozvoje venkova), nahradila ji SP SZP. Znamená **Strategický plán Společné zemědělské politiky**. Cílovou skupinou jsou primárně zemědělci a zemědělské podniky. Ale také venkovské komunity, subjekty spojené se životním prostředím a ostatní aktéři v potravinovém řetězci. Suma sumárum: cílem finanční podpory ze strany EU je zajistit potravinovou bezpečnost, jak se teď vznešeně říká, ochranu přírodních zdrojů a zmírnění dopadů klimatických změn.

PRV

Výše už bylo prozrazeno, že se jedná o začáteční písmena tří slov: **Program rozvoje venkova**. To byl samostatný program v letech 2007–2020. Jednalo se o evropský a národní program, který podporoval udržitelné zlepšování životních podmínek na venkově. V pod-

pokračování na straně 7

ANKETA

Znáte ten pocit, když se vám do cesty postaví překážka, která zpomalí vaše úsilí? Podnikatelé ho znají moc dobře. Nahlédněte s námi pod pokličku jejich každodenní reality a zjistěte, s čím bojují, jaké „klacky pod nohama“ vnímají jako ty největší.

Každý podnikatel má svůj příběh. Příběh o vizích, úspěších i o překážkách, které k podnikání neodmyslitelně patří. Jak vnímají své každodenní výzvy? A co je pro ně vlastně ideální pracovní den? Oslovili jsme všechny podnikající partnery i žadatele o dotace a položili jim tyto tři otázky:

- 1/ **V čem podnikáte?**
- 2/ **Co při svém podnikání vnímáte jako „největší klacek pod nohama“?**
- 3/ **Popište stručně svůj ideální pracovní den.**

Deset „odvážlivců“ si čas našlo a své pocity ze svého bohubilého činění písemně deklarovalo, za což jim patří velký dík. Přečtěte si, jak na naše tři otázky majitelé a ředitelé firem z různých odvětví upřímně odpověděli. Jejich postřehy vás možná překvapí, možná pobaví, ale hlavně inspirují.

Jaroslav Procházka

- 1/ Dobrý den, činnosti mého podnikání jsou zemědělství a lesnictví.
- 2/ Největšími problémy jsou byrokracie a výběrová řízení, kde jde hlavně o cenu.
- 3/ Ideální den je vstát bez bolavých zad, nemít žádnou poruchu na stroji a večer se chvíli vidět s dětmi, než jdou spát.

Jana Prouzová

- 1/ Podnikáme v zemědělství. Obhospodařujeme cca 140 ha, z toho 100 ha luk (většina je na seno pro vlastní potřebu, cca 1/3 produkce prodáme, asi 20 ha tvoří pastevní areál), zbytek je orná půda – pěstujeme krmné obilí. Chováme také koně (převážně velšské), nabízíme ustájení pro koně soukromých majitelů. Máme několik kusů skotu (plemeno Galloway).
- 2/ a) Byrokracie. b) Neznalost, ignorace a jakási „održenost“ lidí od přírody a jejich zákonitostí.
- 3/ Ideální pracovní den je, když se nic neporouchá, zvířata jsou zdravá, my jsme zdraví, sejdem se všichni v poledne u oběda... Jinak je to asi na dlouhé povídání, rozdíl je samozřejmě mezi letním a zimním dnem...



Víťa Vlach – Farma Anna Šretrová

- 1/ V zemědělství, konkrétně jsme zaměřeni na chov mléčného skotu.
- 2/ Počasí a divoká zvěř ničící úrodu – divoká prasata.
- 3/ Práce mi nepřekypuje přes hlavu, udělám údržbu strojů, zvolím nejefektivnější postup a v klidu vyrazím. Během dne mi nikdo nezavolá, co jsem měl udělat, popřípadě co jsem udělal s chybou a je třeba to nejlépe hned opravit. Počasí mi přeje a neukončí moje naplánované dílo dříve, nežli ho stačím dokončit. Stíhám dodělat naplánovanou práci bez toho, abych musel použít pracovní světla. Odcházím z pracoviště s vědomím, že stroje fungují a nemusím zítra začínat velkou opravou. Odcházím domů s pocitem štěstí a pln radosti z vykonané práce.



David Krůta

- 1/ Podnikám v sektoru TZB (technická zařízení budov) – vytápění, zdroje tepla (kotle na biomasu, tepelka, plynové kotle...), regulace, rozvody vody, odpadu a topení.
- 2/ Pro rozvoj podnikání potřebuji techniky. Bohužel, než vyškolím technika, musím ho „dotovat“ ze svého. A jedná se o několik měsíců, než bude samostatný.



Nedávno jsem například zaškoloval jednoho, a na konec jsme se rozloučili. Nešlo to. Letos to byl už druhý pokus někoho přibrat. Dále ho musím motivovat. Zaplatit tak, aby neutekl, jak se říká, jinak. Toto se mi naštěstí daří a mám stabilní team už dva tři roky. Jen je tam ALE...

- 3/ Ideální by bylo ukončit práci dříve a mít čas i na ostatní život. Toto si děláme ale občas sami. Nicméně přes den se pracuje a po večerech se sedí u počítače...



statě takový předchůdce dnešního SP SZP (záměrně uvedeno zkratkou, protože už víme, co znamená).

SZIF

... je zkratka pro **Státní zemědělský intervenční fond**. Jde o klíčovou českou státní instituci, která plní funkci platební agentury. Hlavní úlohou SZIFu je zprostředkování a administrace finanční podpory (dotací) z EU (v rámci Společné zemědělské politiky) a z národních zdrojů pro zemědělství, lesnictví a postravinářství.

MSP

V textech výzev a žádostí se často v kolonce možných žadatelů objevuje zkratka MSP. Ta označuje **malé a střední podniky**. Jsou definované EU podle počtu zaměstnanců a ročního obrátu. Malé podniky jsou ty, v kterých pracuje méně než 50 zaměstnanců a roční obrát nepřesahuje 10 milionů eur. Za střední podnik je označován ten, který zaměstnává méně než 250 osob (a více než 50) a roční obrát nepřesahuje 50 milionů eur.

SMART

V SCLLD se objevuje zkratka SMART coby metoda pro stanovování cílů v projektovém řízení. Jedná se o zkratku pěti anglických slov: **Specific** (specifický), **Measurable** (měřitelný), **Achievable** (dosazitelný), **Relevant** (relevantní) a **Time-bound** (časově vymezený).

pokračování na straně 9

Petra Kábrtová, MBA

provozní ředitelka, Senior dům Beránek s.r.o., Úpice



- 1/ Sociální služby.
- 2/ Největší klacek? Občas to není klacek, ale rovnou celá větev! Nejvíc mě brzdí zbytečná administrativa, která bere čas i energii, kterou bych raději věnovala lidem, práci a tvoření. A když se k tomu přidají neustálé změny v legislativě, mám pocit, že místo podnikání studuji právnickou fakultu.
- 3/ Ideální den? Když se ráno probudím a káva voní dřív než stres. Práce odsypá, klienti se smějí, kolegové spolupracují a nikdo neřeší toner v tiskárně. Všechno běží hladce, mám čas na kreativitu, na lidi i na sebe. A když večer zavřu dveře, vím, že to mělo smysl – a že zítra se těším znovu.

Ing. Ondřej Pfaff

- 1/ Podnikám v zemědělství, jde o rostlinnou výrobu. Hlavně produkce sena a travních senáží pro výkrm dobytka či koní.
- 2/ Byrokracie. Jako relativně nově podnikající subjekt se ve složitosti dotací úplně ztrácím. Kdyby nebylo velmi nápomocných lidí na všech úřadech, tak bych určitě nesplnil vše, jak nyní.
- 3/ Kdybych mohl podnikat, hospodařit tak, jak je to rozumné, jak mě to učili rodiče či prarodiče. A ne tak, jak to napsal „úředník v Praze“.



Jakub Melichar

Melichar CZ s.r.o.

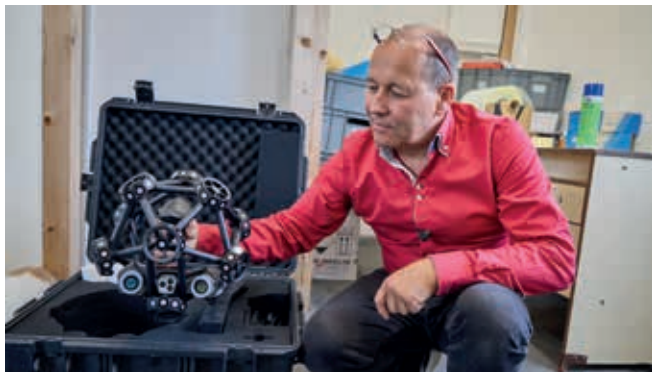
- 1/ Nákup/prodej v oblasti řemesla – dílny – domu – zahrady. Servis zahradní techniky.
- 2/ Za největší překážku považuji vysoké daňové a odvodové zatížení práce. Firmy vynakládají značné prostředky, ale zaměstnancům z toho reálně zbývá poměrně málo. Tato skutečnost přirozeně snižuje jejich motivaci i spokojenost, přitom by bylo žádoucí, aby z odměny měli větší užitek oni sami.
- 3/ Ideální pracovní den je pro mě takový, kdy mohu spolupracovat s lidmi, které jejich práce naplňuje, baví je a mají chuť se posouvat dál. Pozitivní atmosféra a společná energie pak dělají z práce nejen povinnost, ale i radost.



Miroslav Popov

PLASTIC – Carbon Composite Technology, Dolní Vlčkovice

- 1/ Výroba plastů pro železniční průmysl, letectví, automotive, všeobecný průmysl a obranný průmysl.
- 2/ Nesmyslné zdražení vstupů energií! Díky tomuto navýšení nejsme na německém, resp. evropském a americkém trhu konkurenceschopní. Německá konkurence, resp. evropská, tzn. Holandsko, Rakousko, Francie, shodně výrobky vyrobí za méně peněz než tady u nás. Specifický materiál nakupujeme všichni ve stejných fabrikách po Evropě, tudíž ceny materiálu jsou plus minus stejné. Tím pádem, když si k tomu zákazníci po Evropě připočítají dopravu zboží např. do Německa, tak jsme mnohem dražší a německý zákazník nemá absolutně důvod dávat výrobu do České republiky. Podotýkám, že jsem vyvážel více jak 10 let zboží do USA, Evropy, Austrálie, něco málo do Japonska a Arabských Emirátů. Zvednutím cen energií jsem přišel o 40 % zakázek. V současné době se snažím zakázky získat v Itálii, kde jsme s cenami energií zhruba nastejno, ale zase je to oproti Německu více kilometrů. A také se snažím rozjet pobočku ve Španělsku, protože tam mají lepší podmínky pro podnikání a větší nezaměstnanost, tzn. širší výběr kvalifikovaných pracovníků. V USA, kde jsou energie za naprosto směšné ceny, tak vzhledem k velikosti své firmy mi přesun výroby za moře nedává úplně smysl. Proto jsem volil Evropu. Vzhledem k tomu, že jsem na trhu 33 let, tak zjišťuji, že podmínky pro podnikání tady v Česku jsou oproti jiným evropským státům mnohem ztíženější a hledám cesty, jak se vrátit zpět do pozice, že budeme mít plnou kapacitu a nemuset propouštět pracovníky, kteří jsou po mnoha letech zapracovaní a zvládají svou práci prvotřídně.



Dnes už se slovíčko „Smart“ neboli „chytré“ vyskytuje spíše jako označení těch řešení pracovních metod a postupů, které využívají pokročilé technologie jako umělou inteligenci nebo senzory k automatizaci úkolů, zlepšení komfortu, zvýšení bezpečnosti a úspore energií.

To byly zkratky, které se v dotačních programech a projektovém řízení vyskytují nejčastěji. Podnikatelé v Česku se však brodí řekami mnoha dalších zkratek. Někdy smysl dávají, někdy působí jako zaklínadla. Pojďme si je rozdělit na dvě skupiny:

1/ na ty, se kterými se podnikatel setkává denně a ví, co znamenají...

- **IČO**
Identifikační číslo osoby
- **DIČ**
Daňové identifikační číslo
- **DPH**
Daň z přidané hodnoty
- **FO**
Fyzická osoba
- **PO**
Právnícká osoba
- **OSVČ**
Osoba samostatně výdělečně činná
- **s. r. o.**
Společnost s ručením omezeným
- **a. s.**
Akciová společnost
- **RŽP**
Registr živnostenského podnikání

pokračování na straně 11

- 3/ Můj pracovní den trvá cca 12 až 13 hodin denně včetně sobot. Den začíná tím, že zkontroluji v systému úhradu faktur, resp. komunikaci se zákazníky, kteří nezaplatili v termínu. Následně se věnuji mailové komunikaci se zákazníky, kteří komunikují v jiných časových pásmech, nebo komunikaci a práci na nových projektech eventuálně na zpracovávání cenových nabídek. Občas se vyskytne nějaká zdvořilostní návštěva od zákazníků nebo moje cesta za zákazníky...



Ing. Pavel Adamů

A-TAURUS s.r.o.

- 1/ Společnost A-TAURUS s.r.o., se sídlem ve Rtni v Podkrkonoší, podniká v oblasti zemědělství a energetiky, přičemž se zaměřuje zejména na služby se stroji v zemědělství a na aquaponický systém – chov afrického sumečka.
- 2/ Ohromná byrokracie, neustálé vyplňování dotazníků a statistik (je to horší jak před revolucí), špehování a satelitní sledování, nařizování od lidí, kteří viděli zemědělství z rychlíku (politikaření). Dále kontroly na kontroly! Např. za rok vás navštíví třeba 6 až 10 kontrol. Na jeden pozemek přijede na kontrolu 5 kontrolorů, protože každý má jiný úkol. Ze SZIFu přijdou na jeden stroj 4 kontroloři! Nedostatek „normálních“ zaměstnanců, za což může zase pokřivená sociální politika státu a výchova v rodině. Já si myslím, že toto je všeobecně známá věc. Rozhazují se peníze těm, kteří nepracují a neodvádějí daně do rozpočtu. Nemusíme chodit daleko. Co se děje v Úpici!
- 3/ Ráno na 6. hodinu (většinou 7 dní v týdnu) přijíždím na farmu a již před kanceláří čekají naše děti (zaměstnanci), kteří vás zasypou svými problémy a požadavky, které hodí na šéfa (rozbité stroje, jejich nefunkčnost, požadavky na náhradní díly atd.). Samozřejmě musíte zjistit, zdali jsou všichni v práci! Dále dle ročního období a počasí rozdělím práci v rostlinné výrobě, v živočišné výrobě zkontroluji denní dodávku mléka a chod bioplynové stanice. Pak se věnuji poště a papírování. Nejlepší však je sednout do stroje anebo chodit mezi krávkama. To je balzám na duši. To totiž udržuje nás, blázny zemědělce, při životě. Že to vůbec ještě děláme... Asi jsme neustálí optimisté. Na závěr chci ještě jednou poděkovat kolektivu MAS KJH a paní Müllerové při vyřizování žádosti na nákup zemědělské techniky, přejí hodně zdraví, a hlavně pevné nervy.



Jaroslav Jörka

Orange Catering, s.r.o.

- 1/ Dělán takovou fitness gastro-alchymii – vezmu čas lidí, co nestíhají, přidám jim porci zdraví, posypu trochou svalů a šmrncnu to tím, že si nemusejí ani umývat hrnce. A to všechno pod značkou, co zní, jako by i činka začala držet dietu. Jinými slovy: vařím, aby ostatní měli víc času makat na sobě (a ne v kuchyni).
- 2/ Řekl bych, že největší klacek pod nohama v mém byznysu je to, že lidi chtějí hubnout u Netflixu s pizzou v ruce – a pak se dívá, že jim ani ten nejlepší fitness jídelníček od Orange Catering s.r.o. nezachrání břišáky. Takže můj opravdovej soupeř není konkurence, ale gauč, dálkový ovladač a krabice donatů.

3/ Můj pracovní den vypadá asi takhle:
Ráno: místo meditace otevírám e-maily a hraji hru „Kdo mě dneska potřebuje nejvíc?“. Dopoledne: kouzlím z Excelu tabulky tak složité, že by z nich i Sheldon Cooper radši utekl. Po obědě: řeším, proč si lidi myslí, že „dietní jídlo“ = „suchý kuře bez duše“ a snažím se jim dokázat opak. Odpoledne: zachraňuji catering, zákazníky i vlastní nervy – a to vše jen s kávou jako spojencem. Večer: místo Netflixu mi jede interní monolog o fakturách a sním o světě, kde se jídelničky vaří samy. Zkrátka: můj den je mix podnikatele, šéfkuchaře, ajťáka, psychologa a hasiče – jen místo hadice mám e-mailovou schránku.



PŘÍBĚHY, KTERÉ INSPIRUJÍ

Každý podnikatelský příběh je jedinečný a skrývá v sobě nečekané zvraty, výzvy a osobní růst. Ať už je cesta k úspěchu lemovaná překážkami, nebo je hnacím motorem touha pomáhat druhým, vždy vypráví o odhodlání, vytrvalosti a vášni.

Představme si tři inspirativní cesty, které to dokazují. David Krůta ukázal, že na nový začátek není nikdy pozdě, když ve 43 letech po 15 letech za volantem kamionu vybudoval úspěšnou firmu. Petra Kábrtová zase dokazuje, že opravdový úspěch leží v lidskosti a pomoci druhým. Jako provozní ředitelka v sociálních službách klade na první místo lidi a jejich příběhy. A konečně Petr Hrubý nám představí příběh venkovské kavárny, kde se z původního plánu na pouhý letní provoz stal celoroční fenomén.

Tito tři podnikatelé, ačkoliv každý v jiné oblasti, sdílí obrovské srdce a odhodlání, se kterým se pouští do všeho, co dělají. Posuďte sami.

David Krůta

Jak jsem se stal podnikatelem

Po patnácti letech za volantem kamionu jsem si řekl, co asi tak budu dělat za 5, 10, 15 let... Pak přišla nabídka na práci inkasního specialisty (vymahač pohledávek, ale tamto zní tak nějak lépe) pro nebankovní sektor. Skoro dva roky trénování psychiky a učení se, jak jednat s lidmi. Opět otázka, co za 5, 10, 15 let...? Nahoru už to nešlo a pěšák jsem být nechtěl. I když práce to byla zajímavá

- MPO

Ministerstvo průmyslu a obchodu

- ČNB

Česká národní banka

- FÚ

Finanční úřad

2/ na ty, které se používají často, ale lidé si nejsou jistí, co znamenají...

GDPR

Nařízení o ochraně osobních údajů. Vychází z anglického sousloví **General Data Protection Regulation**. Toto evropské nařízení sjednocuje pravidla pro zpracování osobních údajů fyzických osob na celém území EU.

NACE

Tahle čtyři písmena pro změnu zkracují francouzský název **Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes**. V překladu to znamená **Standardní klasifikace ekonomických činností Evropské unie**.

KYC

Zkratka KYC vychází z anglického **Know Your Customer** neboli **Poznej svého zákazníka**. Je to soubor opatření a procesů, které finanční instituce používají k **ověření identity** svých klientů s cílem bojovat proti praní špinavých peněz a financování terorismu.

CRM

Zkratka CRM znamená anglicky **Customer Relationship Management**, což je v češtině **řízení vzta-**

pokračování na straně 13

a sebrala mi několik předsudků. Pak přišla šance jít dělat servisního technika na plynové kotle. Po 1,5 roce firma zanikla. Naštěstí jsem začal dělat dálkově školu – kominíka, než jsem si nabral klientelu. Chodil jsem dělat na stavbu sádrokartony. To trvalo cca 2 až 3 měsíce. Firma naštěstí krachla na konci prázdnin a kominíci jsou potřeba až s prvním zatopením v kamnech, takže už jsem nemusel počítat kolik rohlíků si mohu koupit :)). Do toho jsem si dělal zkoušky na plyn a registraci podnikání. 2. března 2020 jsem požádal o registraci DPH a 12. 3. přišel lockdown a podnikání bylo fuč :)). Rozjezd byl hodně pomalý. Do toho jsem začal studovat dálkově obor elektrikář a následně ještě studium a zkoušky pro F-plyny (chladiiva tepelných čerpadel a klimatizačních jednotek, chladírenství) s registrací u ministerstva ŽP... Zakončením toho všeho je pak zkouška montéra tepelných čerpadel a geotermálních systémů – certifikace pro Novou zelenou úsporám... Jak šel čas, zjistil jsem, že dvě ruce jsou málo a povolal k sobě svého „učitele“ z terénu (tak to dopadne, když spolupracují dvě firmy ve stejném oboru, jak se říká, ten umí to a ten zas tohle a dohromady jsme velký team), ale i dvě ruce byly málo a za tři roky je nás teď šest párů rukou.

Samozřejmě je to velká administrativní zátěž, proto je již kolegyně v kanceláři a snažíme se najít různé cesty v podobě AI a různých aplikací na zjednodušení systému práce, řízení a předávání úkolů a připomínek. Přeci jen ročně obsloužíme cca 2 tisíce klientů na servisech, absolvujeme cca 120 montáží kotlů za rok, sem tam nějaké tepelné čerpadlo (tady je veliký pokles) anebo kompletní realizace rodinných domů, co se týče vytápění a rozvodů vody a odpadů. Tím jsem chtěl jen říct, že jsem za pět let vybudoval místo pro dalších šest lidí, dodělal dvě školy, troje zkoušky na TIČR (technický institut ČR) a získal osvědčení u Ministerstva životního prostředí. Je prostě jedno, kdy začneš a kam to dotáhneš. Je to jen na nás. Uvědomil jsem si to a začal ve 43 letech.

Petra Kábrtová

Srdce, která bijí pro druhé

U nás, v Senior domě Beránek, je každý den velice zajímavý... Když jsem se stala provozní ředitelkou sociálních služeb, mnozí si mysleli, že budu sedět za stolem, popísejvat dokumenty a řešit rozpočty. A ano, Excel se stal mým každodenním společníkem. Ale nikdy jsem nezapomněla, že za každým číslem je člověk. Za každým výkazem je příběh. A za každým pracovníkem je někdo, kdo se snaží měnit svět k lepšímu – často v tichosti, bez potlesku.

Řídit sociální služby není jen o strategii. Je to o odvaze stát za svým týmem, když systém tlačí. O schopnosti říct „ne“ tam, kde by to ublížilo lidem. A hlavně o tom, neztratit lidskost – ani když máte na stole dvacet žádostí, tři kontroly a jeden rozbitý kávovar.

Každý den mě učí pokory. A i když odcházím domů unavená, vím, že to má smysl. Protože sociální služby nejsou jen práce. Jsou to srdce, která bijí pro druhé.

Petr Hrubý

Plánovali jsme jen letní provoz...

Kavárna ve Vítězně? Tak to je trochu science fiction, ne? Otevřením kavárny jsem chtěl hlavně podpořit manželku v její zálibě a činnosti. Že bude ale až tak velký zájem, že si u nás musejí lidé dělat rezervaci, jsme nečekali. Plánovali jsme jen letní provoz, ale nakonec jedeme celoročně. U nás v Maštal Café v Huntířově vyrábíme i dvě stě zákusků denně. K tomu zhruba šedesát chlebičků a několik dortů.



KÁVA, PIŠINGR, NETWORKING A PRAKTICKÉ TIPY

Nikoho a nic neposune dál než vzájemná výměna zkušeností. Rozmnožit to, co se jiným povedlo, co funguje, co zkvalitňuje. A naopak se vyvarovat toho, na čem se druzí spálili.

Přesně takhle – do slova a do písmene – jsme formulovali důležitost sdílet svou praxi ve Společníku na téma Vzdělávání. Myslíme si, že totéž platí pro všechny oblasti lidského činění. Tedy i pro podnikání.

Samozřejmě k takovým neformálním setkáním podnikajících subjektů dochází. Pravidelně či nepravidelně. Víme třeba o zemědělci, kteří vždy po Sněmu MAS posedí a pohovoří o tom, co jim vyšlo, co bylo třeba opravit a co by příště udělali jinak.

Jak už jsme naznačili v úvodníku, jedno takové posezení, jak říká náš pan ředitel „u kávy a pišingru“, bychom chtěli v dohledné době uspořádat.

KÁVA



Druhý nejkonsumovanější nápoj na světě, vhodný zejména pro setkávání. Třeba podnikatelů.

PIŠINGR



Sladkost. Cukrovinka slepovaná z několika vrstev oplatek s náplní, pojmenovaná podle rakouského podnikatele, cukráře Oskara Pischingera.

NETWORKING



Budování a udržování vzájemně prospěšných vztahů, které pomáhá získávat nové příležitosti, sdílet informace a zkušenosti. Může probíhat přes sociální síť, ale i při kávě a pišingru.

PRAKTICKÉ TIPY



Doporučení, návody nebo strategie, které jsou okamžitě použitelné. Garantuje-li pořadatel setkání podnikatelů praktické tipy, pak slibuje, že se vyvaruje teoretizování a zaměří se na konkrétní výzvy a problémy.

hů se zákazníky. Jedná se o strategii a nástroje (CRM systém), které firmám pomáhají shromažďovat a efektivně využívat informace o zákaznících k budování dlouhodobých a prospěšných vztahů, zlepšování prodeje, marketingu a zákaznických služeb.

ROI

Tlumočník do češtiny by pravil **návratnost investic**. Nebo rentabilita investic. Obé je překladem anglické fráze **Return on Investment**. Udává procentuální poměr čistého zisku k vynaloženým nákladům na investici a slouží jako klíčový ukazatel pro hodnocení efektivity a ziskovosti investičních aktivit.

HR

Opět je to zkrácení anglického výrazu. V tomto případě **Human Resources**, což se do češtiny překládá jako **lidské zdroje**. V praxi označuje oddělení v dané organizaci, které je zodpovědné za **řízení zaměstnanců**, od jejich náboru a přijetí, přes jejich rozvoj a spokojenost, až po ukončení pracovního poměru. Dříve se používal termín personální oddělení, které dnes nahrazuje právě HR oddělení.

ERP

Jde o typ počítačového informačního systému, který slučuje klíčové firemní procesy – jako jsou účetnictví, finance, výroba, logistika, personalistika a skladové hospodářství – do jedné centralizované platformy.

pokračování na straně 15

PODNIKATEL MUSÍ BÝT SÁM V POHODĚ, ABY BYLI ZAMĚŠTNANCI V POHODĚ

Sondovali jsme, jak by si podnikatelky a podnikatelé z našeho regionu takové setkání představovali. Prý hlavně ne žádné nudné přednášky. Ale dozvědět se třeba něco o tom, co nás stejně čeká a nemine, to ano. Kupříkladu ta umělá inteligence... – může být fakt nápomocná? Nebo je to jen módní vlna? Líbila se nám také zpětná vazba jednoho byznysmena, který, když glosoval, že každodenní rozhodování tolik vyčerpává, jedním dechem dodal: „**Podnikatel musí být sám v pohodě, aby byli zaměstnanci v pohodě.**“

A tak kromě slíbeného voňavého povzbuzujícího nápoje a zmíněné oplatky nabízíme „naším“ podnikatelům mnohem hodnotnější menu.

Připravujeme pro ně prostor, aby si otevřeně popovídali, podělili se o aktuální zkušenosti z praxe, zasmáli se dohromady nad svými problémy, navázali vztahy a kontakty za účelem vzájemné podpory, získávání informací a vytváření příležitostí.

Zároveň bychom, bude-li zájem, „probrali“ dvě hlavní témata, která hýbou světem byznysu:

1. Jak si udržet energii a bránit se vyhoření v náročném podnikání?

- konkrétní strategie a tipy pro duševní pohodu a dlouhodobou efektivitu

2. Jak nám umělá inteligence může pomoci?

- praktické ukázky a diskuse o tom, jak AI promění každodenní práci a zvýší efektivitu

P. S.: Do té doby můžete mrknout na tohohle pomocníka:



Věříme, že při uvažovaném setkání malých a středních podnikatelů z území Místní akční skupiny Království – Jestřebí hory načerpají jeho účastníci potřebnou inspiraci a získají konkrétní poznatky, které budou moci ihned aplikovat ve svém podnikání.

Tak teď už jenom kdy a kde?

Kde, to je jasné. Nabízíme salónek MAS v našem sídle v Úpici. Ale nebráníme se případné nabídce ze strany jakéhokoliv ochotného podnikatele a rádi uskutečníme setkání v jeho domácím prostředí.

Ale kdy? Který den v týdnu by asi tak vyhovoval největšímu počtu zájemců o společný mítink? A raději dopoledne, nebo odpoledne?

Laskavý čtenář Společníku „nepodnikatel“ určitě promine, když teď zabereme místočko pro QR kód určený všem podnikatelkám a podnikatelům, kteří by měli zájem se výše uvedeného setkání zúčastnit. Po jeho načtení se jim objeví přihlašovací formulář, při jehož vyplňování (ideálně do konce kalendářního roku 2025) mohou zároveň upřednostnit termín, který by se jim hodil nejvíce.

A než se naše společné setkání uskuteční, doporučujeme, abyste si poslechli – třeba při svých dlouhých jízdách autem – tyhle podcasty:



KAREL ČAPEK A PODNIKÁNÍ

Nějak nás v redakční radě lákala představa, co by dnes o podnikání napsal věhlasný spisovatel, který na území MAS KJH prožil své dětství. A tak jsme se zeptali umělé inteligence.

Co ona na to?

„Čapek by se určitě s úsměvem podivil, jak se řemeslo a tradice snoubí s moderními technologiemi. Možná by začal rozhovorem s majitelem malé roubené chalupy, která se proměnila v útulný penzion. A ten by mu vyprávěl, jak se učil online marketingu a jak se snaží přilákat turisty z celého světa, aniž by přišel o kouzlo a duši místa.

Určitě by ho zaujaly osobní příběhy. Třeba by potkal mladého farmáře, který se snaží oživit rodinnou farmu s chovem koz a výrobou sýrů. Čapek by v jeho slovech slyšel nejen touhu po zisku, ale především vášeň a lásku k půdě. Napsal by, že podnikání není jen o penězích, ale o příbězích, tradicích a odvaze.

Čapek by dozajista neopomněl zdůraznit souvislost s krajinou. Viděl by, že lesy, hory a klid jsou pro podnikání v tomto regionu zásadní. Penziony a restaurace prosperují díky turistům, kteří sem přijíždějí za přírodou a odpočinkem. Ocenil by, že se lidé v tomto kraji starají o své okolí, protože vědí, že krása a udržitelnost jsou jejich největším kapitálem.

Ve svém fejetonu by Čapek patrně shrnul, že podnikání v Jesťřebích horách a v Podkrkonoší není o velkých číslech a spekulacích, ale o malých, osobních příbězích, houževnatosti a lásce k domovu. Byla by to poklona všem drobným podnikatelům, kteří i v dnešní složité době dokážou s úsměvem, nadějí a poctivostí dělat to, co milují.“

Docela to vystihl(a), že? Nebo?



ERP znamená anglicky **Enterprise Resource Planning**, což se do našeho jazyka překládá jako **Plánovací podnikových zdrojů**. Cílem ERP je efektivně řídit zdroje podniku, zajistit společné datové prostředí a zlepšit celkové rozhodování a plánování.

EBITDA

To je ukazatel, který měří hrubý provozní zisk společnosti, tedy její **ziskovost před odečtením úroků, daní, odpisů majetku a amortizace**. Používá se k hodnocení provozní výkonnosti firmy a k porovnávání výkonnosti firem v různých odvětvích nebo s různou finanční strukturou a daňovou zátěží. Zkratka je vytvořena z počátečních písmen anglických slov **Earnings** (zisk) **Before** (před) **Interest** (úroky), **Taxes** (daně), **Depreciation** (odpisy) and **Amortization** (amortizace).

A dost. To by stačilo... Zkratek je samozřejmě mnohem víc. A vylíhnu se jich dozajista další triliony. Ale my se jimi nenecháme infikovat. Netřeba brát antibiotika. Stačí uvědomit si, že jsou důležitější věci v podnikání než luštit zkratky. A když už je potřeba jim opravdu porozumět, on už se vždycky někdo najde, kdo pomůže. Třeba Ivan Mládek.

„RNDr. CSc. z ČVUT dá DKW, SPZ ABT 25-50, do šrotu. Z ČSSR do MLR z ČVUT RNDr. musí chudák s ČSAD nebo s ČSD.“

DVA TYPY ČTENÁŘŮ A JEDEN KVÍZ

Údajně existují dvě skupiny čtenářů tištěných periodik. Jedni čtou noviny a časopisy klasicky odpředu dozadu, a druzí ho čtou odzadu dopředu.

Jestli patříte k té první a máte už vše přečteno, můžete se směle pustit do přípravného testiku. Pokud patříte ke skupině číslo dva, a ještě jste stále na poslední stránce (pro vás první), raději vyplňte níže uvedený test, až se dostanete na stránku úvodní (pro vás poslední). Pak už se netřeba obávat, že všechny vaše odpovědi budou správné.

My se budeme těšit, že nám je **do konce kalendářního roku 2025** pošlete. Jak a kam? Je několik možností, níže si vyberte jednu z nich:

- 1/ Jednoduše zaškrtněte správné odpovědi po načtení tohoto QR kódu.
- 2/ Pošlete odpovědi ve tvaru: 1. a, 2. b, 3. c, 4. a, 5. b. na emailovou adresu: redakce@kjh.cz.
- 3/ Odpovědi zakroužkujte přímo na této stránce, pak je vyfoťte a snímek pošlete na adresu: redakce@kjh.cz.



Ze správných odpovědí vylosujeme deset výherců.

SOUTĚŽNÍ TEST

1. Kdo je vydavatelem Společníku?

- a/ Místní akční skupina Království – Jestřebí hory, o.p.s.
- b/ Svazek obcí Jestřebí hory
- c/ Svazek obcí Podkrkonoší

2. Co znamená zkratka CRM?

- a/ ziskovost před odečtením úroků, daní, odpisů majetku a amortizace
- b/ návratnost investic
- c/ řízení vztahů se zákazníky

3. V které oblasti podnikání bylo v našem regionu v posledních šesti letech nejvíce žadatelů o dotace?

- a/ v gastronomii
- b/ v zemědělství
- c/ v sociálních službách

4. Kterou rybu chovají v rámci aquaponického systému ve rtyňském A-TAURUS s.r.o.?

- a/ sumeček africký
- b/ pstruh duhový
- c/ candát obecný

5. Na jaké pohoštění obvykle zve ředitel MAS KJH?

- a/ kaviár s bliny a zakysanou smetanou
- b/ bílé lanýže
- c/ kávu a pišingr